anno XIV, numero 1
gennaio 1979
mensile

FPDM-188

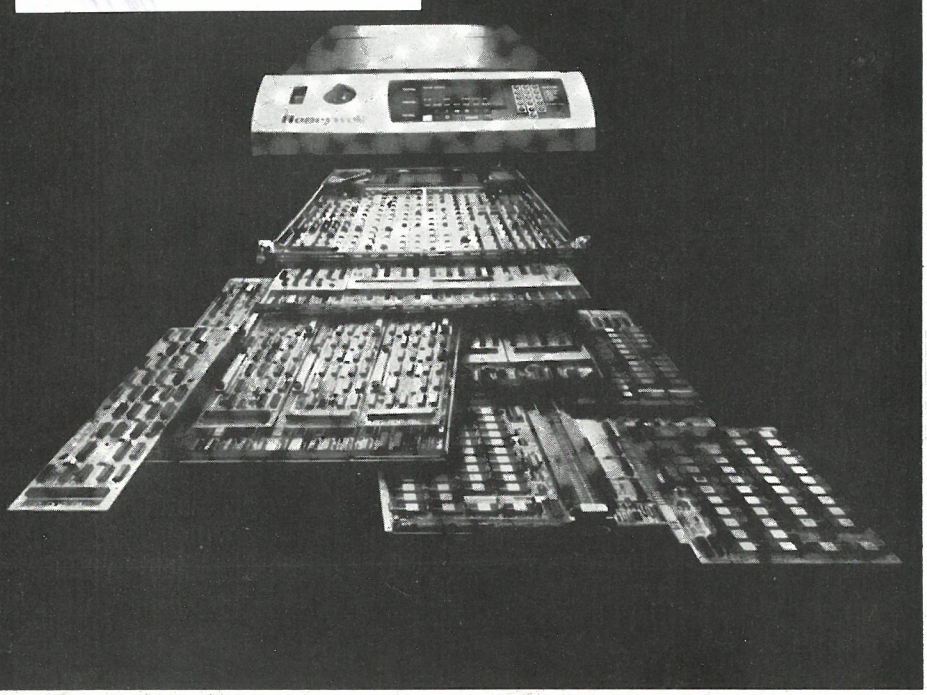
Honeywell

Honeywell Information Systems italia

panorama HISI

L'Honeywell livello 6: un minielaboratore, molte applicazioni (diversificate)

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 188
RPNH 152



In questo numero

3 · Joint venture a Singapore

5 · Seminario a Padova

6 · L'Honeywell livello 6 per gli Istituti Tecnici di Bologna

8 · Riunione a Roma delle forze commerciali operanti in Italia

14 · Visita alla HISI di una scuola di design

16 · Honeywell President's Club: i vincitori italiani

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio, Roma (06-65.171)

Direzione Generale
32, via Pirelli, Milano (02-62.57-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia, Caluso (To)
(011-98.33.456/98.33.823)

Centro di Ricerca e Progettazione
via Laboratori Olivetti,
Pregnana Milanese (Mi)
(02-93.01.621/93.09.411)

Centro di Formazione
11, via Vida, Milano
(02-28.46.335/28.26.351)

Direzione Commerciale Italia
32, via Pirelli, Milano (02-62.57-1)

Direzione Assistenza Tecnica
44, via Nuvolone, Milano (02-32.41.46)

Filiali HISI
70, via Melchiorre Gioia
Milano (02-69.77-1)

anno XIV, numero 1
gennaio 1979
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Roberto Arcà, Alberto De Benedetti, Giovanni Rapelli, Enrico Spoletini

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Zaverio Carminati

Coordinamento
Fulvio F. Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via Vida - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 6000 copie — viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

CELEBRATO IN CAMPIDOGLIO IL 25° ANNIVERSARIO DELLA FONDAZIONE DELL'USPI

La giornata celebrativa del 25° anniversario della fondazione dell'USPI (Unione Stampa Periodica Italiana, alla quale il nostro giornale è associato), si è svolta a Roma, in Campidoglio, sul finire dello scorso anno. La manifestazione ha avuto inizio con una riunione del Consiglio Nazionale allargata ai fiduciari regionali, al Collegio dei Revisori dei Conti ed a quello dei Probiviri.

Subito dopo la riunione, durante la quale sono stati affrontati importanti argomenti riguardanti i problemi del settore e la vita dell'Unione, i componenti degli organi sociali dell'USPI – accompagnati dal presidente Ernesto Redaelli – sono stati ricevuti al Quirinale dal Presidente della Repubblica, Sandro Pertini.

Governo, Parlamento, mondo della cultura, diplomazia straniera, erano largamente rappresentati, segno questo del grande prestigio acquisito dall'Unione non solo in campo interno ma anche in quello internazionale.

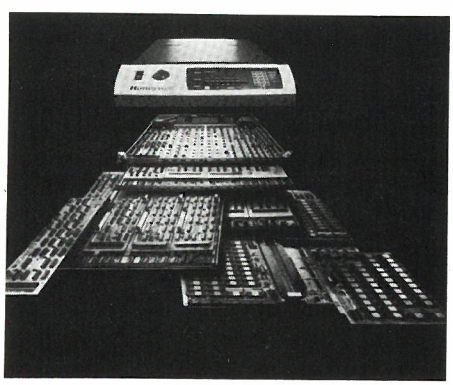
Il presidente Redaelli, dopo aver illustrato finalità e scopi dell'USPI, ha esposto un esauriente panorama statistico della stampa periodica italiana ed ha individuato la forza numerica degli associati.

L'USPI in questi suoi primi 25 anni di attività, ha sempre mirato alla difesa ed alla tutela dei propri soci, dalle piccole testate, a quelle settoriali, ai grandi rotocalchi, dai modesti operatori editoriali, ai grandi editori, alle aziende che hanno interesse in questo campo.

Garantire una reale libertà di informazione, assicurare i servizi essenziali per far fronte alle più disparate esigenze, culturali o pratiche, incoraggiare lo sviluppo culturale, elemento questo fondamentale per la sopravvivenza di uno stato libero e democratico, sono alcuni degli scopi di questa giovane associazione.

In copertina

L'Honeywell livello 6: un mini elaboratore, molte applicazioni (diversificate)



L'Honeywell livello 6, in questa foto pubblicitaria realizzata in America di sapore... astrale, è una linea di *minicomputer* dalla architettura estremamente moderna e modulare.

Sviluppato con un'avanzata tecnologia – logica TTL, circuiti LSI e MSI, *microprocessor* « firmwarizzati » ad elevata capacità – l'Honeywell livello 6, grazie anche ad un disegno di *software* particolarmente evoluto, copre una vastissima gamma di applicazioni: calcolatore *free-standing* gestionale, calcolatore satellite di grandi sistemi, nodo di un *network* con funzioni di *message switcher* o di concentratore di terminali, calcolatore di processo, qualsiasi combinazione di due o più delle funzioni appena descritte.

L'Honeywell livello 6 è visto dall'uomo Edp come un ampio catalogo di componenti centrali e periferici, scegliendo opportunamente i quali (senza alcuna limitazione funzionale), egli configura il proprio sistema, sapendo peraltro che, in qualunque momento, potrà con identica semplicità e totale flessibilità, riconfigurarlo.

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

Renier Presidente della Control Systems

Minneapolis. James J. Renier è stato nominato Presidente della Honeywell Control Systems. Con questa nuova carica, assunta il 20 dicembre 1978, il dr. Renier diviene responsabile di tutte le attività che l'Azienda svolge nel mondo nel campo dei sistemi di controllo, compresi le divisioni *« Commercial », « Residential », « Industrial »* e *« Aerospace and Defense ».*

J.J. Renier, laureato in chimica fisica presso l' Università dello Iowa, entrò in Honeywell nel 1956 e dal febbraio dello scorso anno ha avuto la direzione e la vicepresidenza esecutiva della *Control Systems*, presso la quale lavorano oltre 55.000 persone in tutto il mondo.

La novità MAP

G. Seifert

Minneapolis. Dal 1° dicembre 1978 Gerardo Seifert è il nuovo responsabile di *« Market Analysis and Planning »* nell'ambito dello *staff « Systems Planning and Programs »* a Minneapolis e risponde direttamente a C.A. Conover.

In questa nuova posizione, egli si interessa di identificare e definire i futuri *trend* di mercato, di determinare la reale consistenza della sezione di mercato futura e di prevedere come il mercato stesso verrà segmentato.

E' questo un ulteriore passo nell'attuazione della strategia applicata dalla Honeywell per seguire sempre più profondamente le evoluzioni del mercato e le sue segmentazioni.

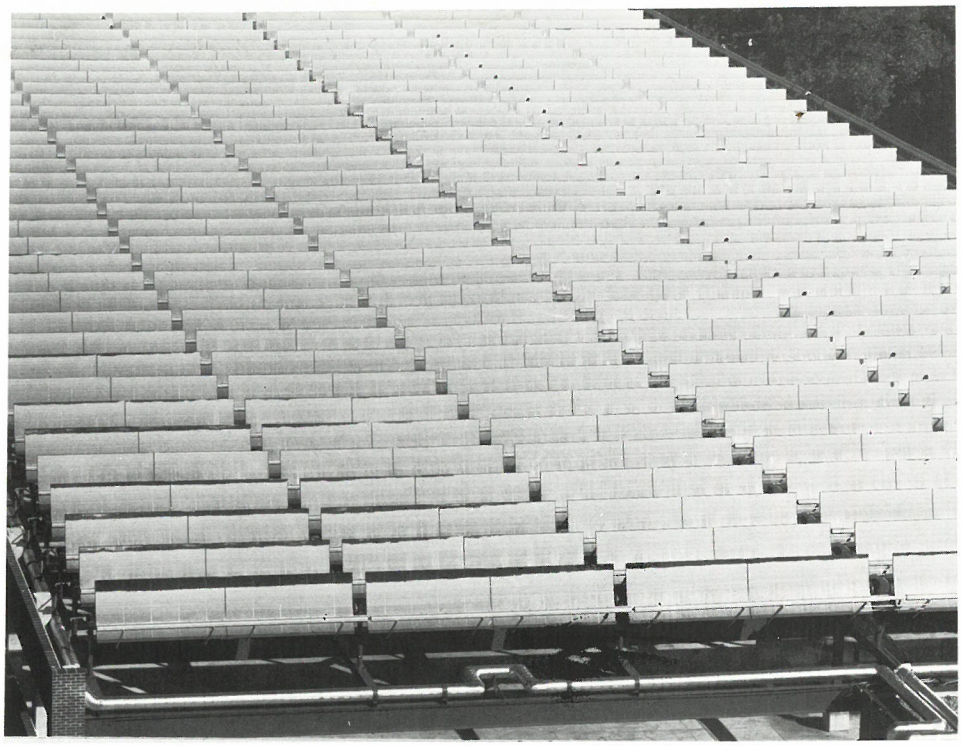
Due nomine alla Incoterm

Waltham. Alla fine del mese di novembre, la Honeywell ha annunciato due importanti nomine presso la consociata *Incoterm Corp.*

Le due designazioni riguardano Charles L. Dumas, nominato Direttore del *« Manufacturing »* e Presidente della Incoterm di Portorico, e Stanley Forman, chiamato alla vice-presidenza per il *« Program Management »* della Incoterm Corp.

☆

RIFLETTENDO SUL FUTURO



Il più grande sistema americano di riscaldamento (e raffreddamento) ad uso civile utilizzante energia solare, è entrato in funzione alla fine di novembre presso il nuovo centro degli Uffici Generali della Honeywell a Minneapolis.

Il sistema conta 252 collettori solari parabolici (**nella foto**) ed è posto su di una rampa accanto all'edicio che serve.

L'apparato riflettore e due grandi serbatoi sotterranei di immagazzinamento di calore, soddisfano il 100% delle esigenze di riscaldamento e di raffreddamento, durante le giornate terse, di un edificio che conta otto piani.

Entro un anno, si pensa di fornire con questo sistema il 50% del fabbisogno di riscaldamento, l'80% dell'energia di raffreddamento ed il 100% dell'acqua calda con qualunque tempo.

L'esperienza fatta con questo sistema prototipo – dicono i progettisti – permetterà di costruire, a basso costo, molti altri sistemi simili in futuro.

☆

Joint venture a Singapore

La Honeywell Inc. ed il gruppo Sime Darby hanno annunciato il 20 dicembre dello scorso anno a Minneapolis la creazione di una società (la proprietà della quale è divisa in parti uguali), per la distribuzione dei prodotti Honeywell a Singapore, in Malaysia e nel sultanato di Brunei, sulla costa settentrionale dell'isola del Borneo.

La nuova compagnia, denominata Honeywell Sime Darby Private Limited segue di un anno l'acquisizione, da parte della Sime Darby, della Mecomb (Mechanical & Combustion Engineering Co.P.te.Ltd.) che per 25 anni è stata distributrice esclusiva per i tre Paesi summenzionati dei prodotti Honeywell.

Paul Chiu, direttore esecutivo della Mecomb, è presidente della Honeywell Sime Darby dal 1° gennaio, data nella quale lo staff *ed ogni* business *dell'azienda a Singapore sono stati trasferiti alla nuova società.*

Questa, oltre ai prodotti nel campo dei sistemi e dei controlli di automazione fornirà servizi tecnici di back-up *e sedi di* training *al sempre crescente numero di clienti Honeywell.*

Il gruppo Sime Darby, con sede in Malaysia, conta circa 50.000 addetti ed opera in svariati campi, dal commercio di equipaggiamenti pesanti e trattori agricoli, alla raffinazione di olii vegetali, dalla produzione e distribuzione di generi alimentari e di bevande alla progettazione di veicoli a motore, dall'agricoltura tropicale alla finanza ed alle assicurazioni.

☆

28 ragazzini nel mondo dell'elettronica

(Foto HISI)

La classe nel laboratorio audiovisivi di via Vida.

Accompagnata dalla Sig.ra Casini della HISI di via Gioia, una classe della scuola media Quintino Di Vona di via Costa a Milano, ha visitato il 15 dicembre la sede Honeywell di via Vida.

I ventotto alunni e la loro professoressa, dr.ssa Marazzi, hanno compiuto una visita nel (per loro) incantato mondo dell'elettronica. Un mondo che Fulvio F. Castellano, *P.R.man* della HISI con l'aiuto di Giovanna Masu dell'*Education* e Zaverio Carminati dell'Ufficio Promozione, ha voluto presentare per quegli aspetti non mitici o incomprensibili quali sono generalmente creduti dai ragazzi, ma bensì piuttosto per l'effettiva incidenza che esso ha oggi nella società moderna.

Nessuna parola difficile quindi e nessun concetto astruso, ma una piana spiegazione logica di come oggi l'informazione ed i mezzi per gestirla, crearla, conservarla e diffonderla siano fondamentali.

La visita dei ragazzi è un esempio di come la HISI sia interessata alla formazione, già in giovane età, di coloro che domani saranno fruitori o forse utilizzatori degli strumenti informatici. Una formazione questa che, aggiunta a quella tradizionale che li porta a visitare musei e mostre storiche, dia loro una visione il più possibile completa del mondo nel quale saranno chiamati ad operare.

☆

Un 62 per la Brionvega

La Brionvega di Milano ha scelto un sistema Honeywell 62/40 in sostituzione di un sistema 3.12 della IBM.

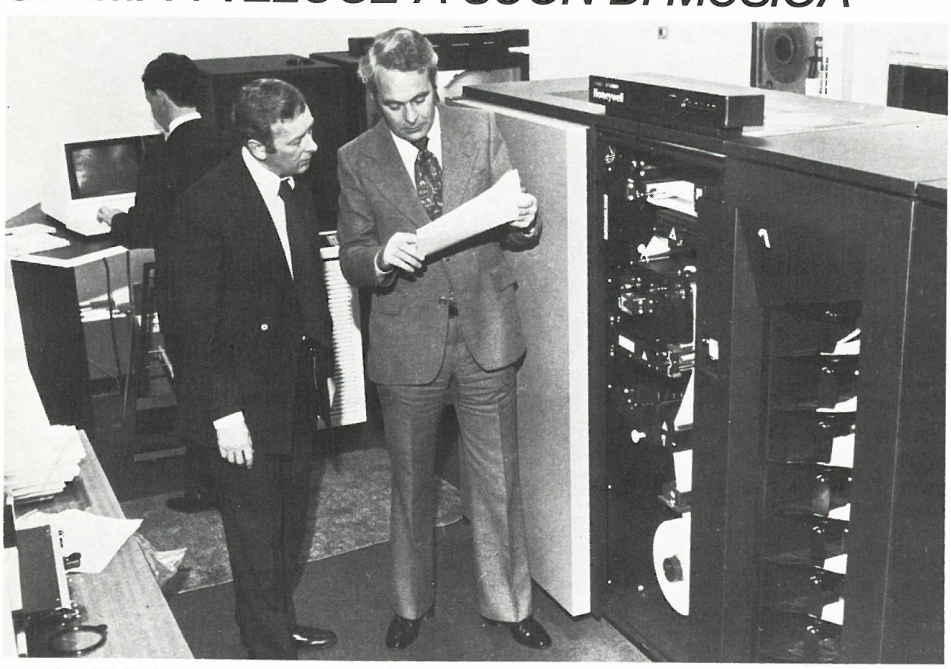
La Brionvega, che è stata cliente della concorrenza fin dal 1961, è nata nel 1945 con un'attività di produzione di componenti per radio, evolvendosi poi rapidamente con la produzione di apparecchi radio e successivamente di televisori, radiofonografi, registratori, apparecchi alta fedeltà ed infine televisori a colori che si distinguono sul mercato per la qualità dei materiali impiegati e il *design* molto curato.

La trattativa si è conclusa positivamente per la HISI nel mese di novembre in concorrenza con l'offerta di un sistema 38 da parte della IBM, grazie ai punti di forza che il 62 oggi può vantare nei confronti della concorrenza soprattutto in ambiente *Release 6* di prossimo annuncio: l'affidabilità del 62, già da qualche anno sul mercato, il T.P.S. ed il *Work Station Environment* che porta il sistema direttamente all'utilizzatore attraverso l'uso di terminali.

La trattativa condotta dal dr. Nuara della Filiale Informatica di Base ha portato alla firma di un sistema 62/40 con 224 K *byte* di U.C., 240 M *byte* in linea e 8 terminali con uno sviluppo previsto fino a 15 terminali.

(notizia segnalata da Francesco Andolfi)
1978 - Filiale Informatica di Base

STAMPA VELOCE A SUON DI MUSICA



La EMI, la nota casa di edizioni musicali multinazionale ha installato presso il suo centro di elaborazione dei dati in Inghilterra una stampante Honeywell della serie PPS capace di scrivere 1200 righe al minuto.

*Il PPS (*Page Printing System*) si serve di una tecnica di stampa elettrografica a non impatto ed è stato collegato con un minielaboratore Honeywell livello 6 che integra il lavoro di un elaboratore Honeywell 66 già da tempo in funzione presso l'azienda.*

Il sistema è utilizzato per produrre tutta una serie di documenti, quali i rapporti aziendali, le fatture dei clienti, i manuali di istruzione ed altri ancora.

Nelle due foto: *a sinistra, Roy Gray,* general manager *del reparto elettronico della EMI esamina con un collaboratore la prima copia prodotta dal PPS; a destra, il caricamento della carta.*

☆

Seminario a Padova per le Aziende di Distribuzione

La HISI ha organizzato a Padova, alla fine di novembre, un seminario intitolato *« Esperienze Edp in Aziende di Distribuzione »* rivolto alle aziende operanti nel settore nell'Italia Nord-orientale.

L'incontro, preparato dalla filiale Padova e dallo *staff* della Direzione Vendite Nord si è tenuto presso le sale dell'hotel « La Bulesca » ed è stato articolato in diverse presentazioni delle realizzazioni di utenti particolarmente all'avanguardia nell'utilizzazione degli strumenti informatici.

Dopo un saluto ai convenuti porto da Mario Boccafoglia, allora Direttore della Filiale di Padova ed ora responsabile della D.V. Sist. di Base Nord, il seminario è entrato nel vivo con una presentazione del mercato delle aziende di distribuzione e dei loro livelli di meccanizzazione svolta da Fulvia Sala, responsabile del Servizio Ricerche e Sviluppo Marketing.

Lo specialista in applicazioni HISI Roberto Breschi ha quindi parlato più specificatamente dei problemi applicativi tipici di questo tipo di aziende, soffermandosi in particolare sulla gestione ordini e scorte.

Per favorire il migliore scambio di esperienze fra utilizzatori, la parola è stata quindi passata a tre utenti. Essi hanno illustrato le soluzioni specifiche adottate.

Ha aperto la serie di interventi Mario Ongaro, Edp *manager* della Atlas Copco Italia, consociata del noto gruppo svedese operante nel settore delle apparecchiature ad aria compressa ed utensileria. La Atlas Copco Italia, che ha fatto registrare nel '77 un fatturato di circa 47 miliardi di lire ed che può vantare una presenza capillare su tutto il territorio nazionale, distribuisce macchine e ricambi per un totale di circa 40.000 voci gestite.

Il relatore ha illustrato un interessante progetto realizzato utilizzando due sistemi Honeywell 64/20, uno dei quali dedicato al tempo reale. Su questo sistema è stata realizzata la prima applicazione italiana TDS che consente il collegamento delle sedi di Milano, Bologna, Roma e Napoli presso le quali sono concentrate le scorte di ricambi, utensileria e macchine.

Il trattamento degli ordini dei clienti avviene in tempo reale, permettendo ad ogni filiale di avere conoscenza visuale nonché accesso alle scorte presenti in tutti i magazzini, ottimizzando le scorte complessive dell'intero *« disponibile Italia »*.

Nella seconda presentazione, Giuliano Corazza, Edp *manager* della Marchi S.p.A. di Pordenone, ha illustrato le applicazioni funzionanti presso la sua azienda, distributrice all'ingrosso di abbigliamento e confezioni.

Il principale problema da risolvere alla Marchi era costituito dalla fatturazione immediata richiesta dai clienti che si presentano per il ritiro diretto delle merci.

Roberto Breschi

La soluzione è stata ottenuta attraverso l'utilizzazione di terminali video installati all'uscita dalla zona di vendita e da un terminale video collegato ad una stampante presso la cassa, tutti allacciati ad un elaboratore Honeywell 62/40.

L'applicazione, in funzione dall'aprile del '77, prevede l'intestazione della bolla ed il suo completamento presso il *« check out »* ed il richiamo e la stampa della fattura presso la cassa.

La terza presentazione, di Giampiero Ba, Edp *manager* della BMW Italia è stata l'illustrazione del complesso delle procedure operanti sul grosso L. 62/60 della società. In particolare si è sottolineato come le principali transazioni riguardanti la gestione delle circa autovetture 20.000 e 1.000 motociclette vendute in Italia, avvenga attraverso procedure completamente gestite da terminali. Ciò permette di seguire passo per passo l'iter che compie la pratica di ogni veicolo dal momento dell'ordine del concessionario fino all'immatricolazione ed alla consegna.

Analogalmente, per il settore ricambi, il trattamento degli ordini viene seguito direttamente su terminali installati presso gli uffici BMW di Verona, consentendo una immediata evasione di tutti quegli ordini, il trattamento dei quali, in ambiente *batch,* creava non pochi problemi.

Durante la presentazione delle applicazioni BMW, è stata anche illustrata una procedura per la gestione delle pratiche di *leasing,* appena entrata in funzione. Anche questa procedura è gestita interamente attraverso terminali.

Le circa 100 persone convenute al seminario Honeywell hanno mostrato di gradire questa forma di interscambio di esperienze. Essa ha dato loro modo infatti di valutare i problemi, i costi e di risultati di aziende che hanno già affrontato e risolto il passaggio da un modo di operare in *batch* ad una filosofia di tempo reale. ☆

Una veduta della sala durante il seminario.

L'Honeywell livello 6 per gli Istituti Tecnici di Bologna

• La notizia

Dopo un esame dettagliato delle proposte delle più note case operanti nel settore dell'informatica, l'Istituto Tecnico Industriale « Odone Belluzzi », e di seguito gli Istituti Tecnici Commerciali « Luigi Tanari » e « Guglielmo Marconi », hanno scelto come strumento per l'attività didattica l'Honeywell livello 6. Il minielaboratore Honeywell si è infatti dimostrato, una macchina di tecnologia altamente avanzata, che risponde appieno alle esigenze di questi istituti in quanto modulare, espandibile in *field*, e caratterizzata da un rapporto costo/prestazioni altamente soddisfacente.

La trattativa durata quasi due anni (in concorrenza con la Data General, la General Automation, l'IBM e la Hewlett-Packard), si è conclusa brillantemente nel novembre del 1978 con la firma di un contratto per un 6/43 al « Belluzzi » e per due 6/33 al « Marconi » e al « Tanari ».

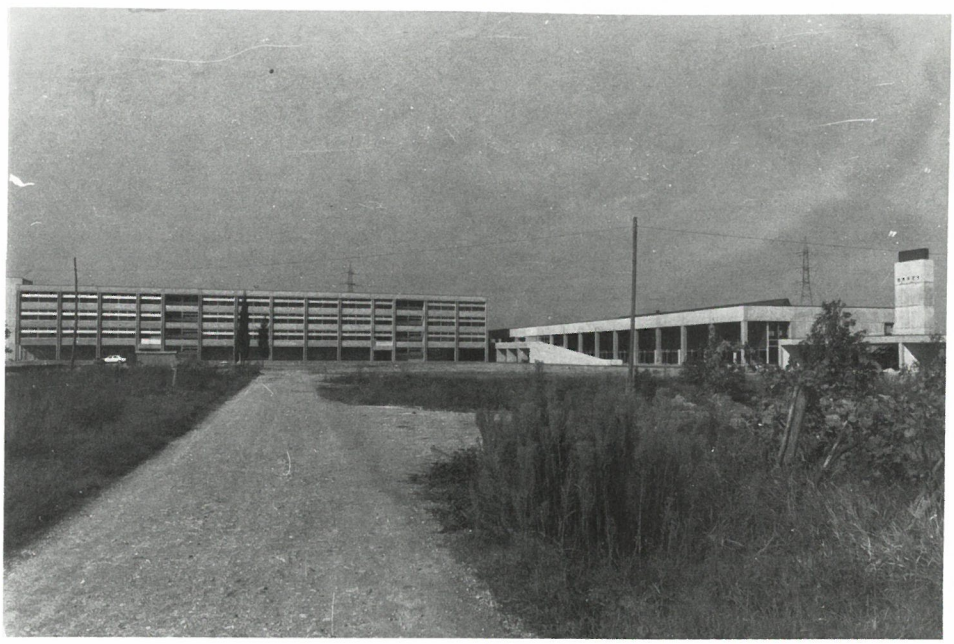
(notizia segnalata da Rodolfo Lampadi)
Filiale di Bologna

• Il perché di una scelta

La scuola è sempre stata accusata (e lo è tuttora), di arretratezza. Soprattutto rispetto alle strutture e alle tecniche di apprendimento: l'evoluzione tecnologica, indipendentemente anche dai rilievi critici, indubbiamente non può presentare, contestualmente, impianto ed operatività, pur nel dimostrabile impegno dimostrato da gran parte nei docenti.

Nel testo di riforma della scuola secondaria superiore, all'esame del Parlamento, è riservato per l'« area matematica », « fisico-tecnologica, naturalistica » un particolare indirizzo, detto « informatico-elettronico ».

L'informatica – la scienza fascinosa per i *crismati*, fantasiosa per i *neofiti* ed ignota ai *conservatori* del logos per il logos – viene quindi palesemente convalidata nell'ambito della « nuova scuola ». Non vi è dubbio infatti che essa sarà « pane » non solo per l'indirizzo indicato, ma anche per tutti gli indirizzi che l'area operativa citata identifica in biologico-sanitario, chimico-fisico-elettrotecnico, fisico-meccanico, scienze agrarie, scienze delle costruzioni e del territorio. E non va dimenticato come da quell'« area matematica » sorgeranno gli uomini-tecnici dai quali gli addetti alle altre aree trarranno i benefici della vita reale.



L'Istituto Tecnico Industriale Odone Belluzzi di Bologna.

La preparazione di questi uomini-tecnici, oltre alla competenza dei docenti, necessita di supporti che rendano possibile l'acquisizione del *« fine dell'apprendimento »* ed una capacità operativa polivalente. Il *« fine dell'apprendimento »* è tanto più recepibile quanto maggiori sono le possibilità dimostrative dei temi; la capacità operativa è tanto più polivalente quanto il mezzo strumentale ha facile manualità e molteplice risposta.

Le più note aziende operanti nel mercato hanno proposto una vasta gamma di sistemi, con configurazioni di varia potenza. Perciò, l'esame e la decisione sulla scelta possono essere gravemente impegnativi.

Un esame di questa disponibilità di scelta porta ad osservare che un grosso sistema implica la necessità di una complessa organizzazione che gli attuali stati giuridici del personale docente e non docente non consentono di realizzare.

L'evoluzione tecnologica impone un costante aggiornamento degli operatori: la verifica di uno stato di necessità potrà determinare una successione di fasi preparatorie, sino a giungere ad una completezza che (momento per momento) rifletterà anche la relativa attualità tecnologica. Quale struttura può soddisfare quanto si afferma? La risposta può essere trovata in un'apparecchiatura, nella cui configurazione sussistano elementi di base di immediata necessità e che permetta uno sviluppo accrescitivo o, come si usa dire, una espansione graduale, in rapporto alle esigenze insorgenti.

Oltre a tale aspetto vi è l'indubbio stato di « positività », rispetto alla economia dei costi: l'acquisizione di un potente elaboratore infatti imporrebbe costi elevati per prestazioni che nella fase iniziale potrebbero non essere necessarie.

Inoltre per le caratteristiche e l'efficienza delle nuove tecnologie (*e specialmente nella scuola dove è preminente una funzione didattica di base e di formazione degli allievi rispetto all'impellenza di compiti amministrativi-gestionali*), si ritiene più adatto un sistema elaborativo di medie dimensioni e più conveniente in acquisto anziché a noleggio.

L'analitico esame di varie proposte delle più note Case operanti nel settore dell'informatica (esame espletato da docenti la cui qualificazione e competenza è indiscussa), ha orientato gli organi decisio-

nali dell'Istituto « O. Belluzzi », e di seguito quelli degli I.T.C. « Marconi » e « Tanari » di Bologna a proporre al Ministero della Pubblica Istruzione la scelta del sistema Honeywell livello 6, un prodotto modernissimo, tecnologicamente avanzato, di struttura modulare facilmente adattabile a diverse esigenze.

Esso è dotato di *software* comparabile a quelli dei grossi sistemi, orientato sia a problemi scientifici sia a quelli gestionali. Ultima prerogativa, del tutto preminente, è il suo costo contenuto di acquisto e di manutenzione.

La scelta, è da precisarsi, non è stata frettolosa: dal settembre 1976 al novembre 1978.

(Gianluigi Testoni)

• Considerazioni tecnico-commerciali

Il Ministero Pubblica Istruzione – Istituti Tecnici (M.P.I.-I.T.) o meglio la Direzione Generale Istruzione Tecnica (D.G.I.T.) non può interferire sulla libera scelta di un Istituto Tecnico (ovvero del Consiglio d'Istituto), ma è chiamata a ratificare le delibere dei Consigli d'Istituto. Il M.P.I.-I.T. è però l'organo che eroga i fondi, ed è chiaro che la D.G.I.T. effettua un'analisi di merito sulle apparecchiature acquisite nella delibera e, nel caso ci siano delle controversie, respinge, motivandola, la configurazione (e non la casa prescelta) e fornisce i suggerimenti del caso.

Ultimamente la D.G.I.T. ha voluto affrontare un duplice problema. Il primo è quello della presenza sul mercato di nuove Case di minielaboratori, il secondo (e non nuovo) è rappresentato dalla tendenza degli Istituti di farsi finanziare configurazioni molto più grosse delle loro esigenze reali. E' per questo motivo che la D.G.I.T. ha iniziato una serie di contatti con le case fornitrici. La HISI è stata la prima a rispondere positivamente, regolamentando i rapporti.

Il M.P.I.-I.T. desidera centralizzare al massimo i rapporti e snellire le procedure burocratiche, discutendo con l'interfaccia HISI gli eventuali problemi che dovessero sorgere.

L'Honeywell livello 6 è una macchina che risponde a pieno alle esigenze del M.P.I.T.-I.T. in quanto è modulare, espandibile in *field* e di moderna tecnologia. La posizione assunta dal M.P.I.T.-I.T. è la seguente: ciascun Istituto, in funzione delle proprie dimensioni, si configuri per poter svolgere attività didattica (regolamentata questa dalla Gazzetta Ufficiale n.° 99 del 14/4/72 pag. 2873). Se poi acquisisce lavoro per conto terzi e si auto-finanzia, non sussistono problemi all'espansione del sistema stesso.

(notizia segnalata da A. Sardoni)
1978 - Filiale Stato

• Brevi Honeywell da tutto il mondo •

• **Ricevuto** un ordinativo dall'Ente Acquifero di Northumbrian di Godforth, nella Contea di Newcastle in Gran Bretagna, per un elaboratore Honeywell Serie 60 Modello 66/05. Il sistema sarà collegato con tre minielaboratori Honeywell livello 6 che opereranno in tre divisioni separate, in sostituzione degli attuali terminali (*remote job entry*).

• **Dotato** di un mini Honeywell livello 6 l'Istituto Politecnico di Worchester nel Massachusetts. Il minielaboratore sarà installato presso la facoltà di ingegneria elettrica e scienza dell'elaborazione.

• **Installato** presso la Gelco Inc. di Eden Prairie nel Minnesota, un sistema di grandi dimensioni Honeywell 66/60. La società è *leader* nel settore dei trasporti e del *leasing* di autotreni, rimorchi ed autovetture, con una « flotta » di oltre 20.000 veicoli.

• **Ordinati** dalla General Computer Corp. una *system house* di Macedonia nell'Ohio, mille minielaboratori Honeywell livello 6 modello 23. I sistemi saranno utilizzati nel settore imballi per una catena di farmacie a scala nazionale.

• **Affidata** ad un Honeywell Livello 62 la sempre crescente mole di lavoro da una società francese. Si tratta della Depolabo, una società transalpina che gestisce un grande deposito di prodotti farmaceutici a Marsiglia e che agisce come intermediaria tra le fabbriche produttrici ed i clienti: grossisti, ospedali, farmacie ed in certi casi anche profumerie.

☆

Honeywell ed informazioni sul credito

dal 1899 **KOSMOS** S.p.A.

La Kosmos S.p.A. di Milano è stata la prima ed è una tra le più grandi organizzazioni nazionali di raccolta, classificazione e vendita di informazioni sul credito. Essa è pure una delle più note Case che operano in Italia nel campo delle ricerche di mercato.

Con la propria sede di via Pantano 2 a Milano e con filiali su tutta la Penisola, la Kosmos evade richieste di informazioni finanziarie riguardanti ogni genere di impresa commerciale o produttiva o finanziaria operante nel nostro Paese o all'estero.

Alla Kosmos S.p.A. è stato recentemente consegnato un sistema Honeywell 64/20 per il Centro per l'elaborazione dei dati Engi S.r.l.

Il Livello 64 ha come caratteristica 192 K *byte* di memoria, tre unità disco da 70 milioni di *byte* ciascuno, una stampante parallela a 400 righe al minuto ed un lettore di schede a 400 schede al minuto.

Inizialmente al governo centrale per trasmissione dati, che è stato consegnato con il Livello 64, verranno collegati sei terminali video Honeywell VIP e due stampanti seriali della linea SPPL (*Serial Printer Product Line*) modello TTU 1124.

Con questo elaboratore, la Kosmos gestirà in tempo reale tutte le informazioni in archivio: referenze che al momento attuale sono circa cinque milioni. Inoltre, per avere un'idea del lavoro che il Sistema Honeywell Livello 64 deve svolgere, basta ricordare come mediamente, siano cinquemila le richieste che ogni giorno vengono evase dalla Kosmos S.p.A., per un movimento annuo che passa il milione.

(notizia segnalata da Giovanni Fermi)
1978 - Filiale Distribuzione e Finanza

Riunite a Roma tutte le forze Commerciali della HISI che operano sul territorio nazionale

Per la prima volta dal 1974, quando fu organizzata un'analoga riunione a Riva del Garda per annunciare la Serie 60, Michele Cimino ha radunato a Roma tutti i quadri della struttura commerciale operante in Italia.

La riunione della Direzione Centrale Commerciale Italia (DCCI), ora Direzione Generale Marketing Italia, si è svolta presso l'Hotel Midas Palace il 30 novembre ed il 1° dicembre ed ha visto la partecipazione di oltre 150 persone. Tra queste alcuni « ospiti » HISI della DCCI: Carlo Peretti, Amministratore Delegato e Direttore Generale; Ludovico Fezzi, Direttore Generale del Settore Industriale; Gian Carlo Vaccari, Direttore Generale del Settore Attività Diversificate; Rodolfo Baggiani, Direttore Centrale del Personale e delle Relazioni Industriali; ed inoltre Franco Filippazzi, Salvatore Niccoli, Emanuele Tamma, Massimo Giusti e Tullio Caputo. Sono stati invitati al convegno anche Fulvio F. Castellano, Giovanni Rapelli ed i tre vincitori del « President's Club » (dei quali si parla nell'ultima pagina di questo numero).

All'apertura dei lavori, Michele Cimino, Direttore Generale Marketing Italia, ha tenuto una significativa relazione, nella quale ha esposto i risultati ottenuti dalla HISI nel 1978 nel campo delle vendite ed ha proiettato gli obbiettivi per questo 1979.

« *Ad un Gruppo internazionale come la Honeywell* – ha detto l'ing. Cimino –, *che continua a crescere, sviluppandosi con una politica di acquisizione di altre aziende del settore in tutto il mondo, e facendo registrare sempre migliori risultati in termini di ricavi e profitti, la HISI deve unirsi nella crescita* ».

E' questo, in sintesi, l'obbiettivo di fondo che deve guidare ogni attività della nostra Azienda.

L'ing. Cimino ha pertanto voluto sottolineare quanto sia importante tenere presenti gli strumenti che rendono possibile questa crescita: una strategia di sviluppo che sia sempre coerente in tutti settori del mercato, una coscienza precisa della realtà operativa

entro la quale compiere questa crescita, una struttura sempre più adatta (negli uomini e nei compiti) per affrontare un mercato in continua evoluzione.

Oltre a ciò, poichè la HISI già all'inizio della sua attività ha scelto di seguire una strada originale di specializzazione « per mercato » (e tutte le decisioni successive sono state e saranno impostate su questa scelta originaria) una realistica politica aziendale sarà quella improntata sulla conoscenza specialistica, da parte di tutti, dei prodotti e delle problematiche del settore di mercato al quale i prodotti sono indirizzati.

Questi sono dunque gli strumenti che permetteranno la crescita della HISI. Da una parte quindi la flessibilità dell'Azienda e l'azione di approfondimento che essa opera nel campo dello studio di *marketing*, e, dall'altra, la dedizione e l'applicazione personale di ognuno nello studio e nella formazione di *marketing*.

Per fare un esempio concreto, l'ing. Cimino ha preso in esame un'area di mercato di particolare interesse: quella dei prodotti applicativi. Sono questi infatti uno strumento essenziale per affrontare il mercato come esso si presenta oggi, ed anche e specialmente per essi vale il discorso dell'estrema specializzazione di chi si occupa della loro vendita.

Se infatti le scuole aziendali, con la loro formazione, e le attività promozionali, col loro supporto, sono indispensabili, altrettanto importante è il modo nel quale ciascun funzionario commerciale opera.

Da come egli agisce, in modo flessibile e dinamico di fronte alle differenti esigenze della clientela, spesso più latenti che espresse, dipende il futuro della HISI. Un futuro che è infatti racchiuso nella capacità di individuare ed evidenziare le esigenze non espresse del mercato, nel saper cercare cioè non solo quello che esso chiede ora, ma quello che vorrà tra mesi o anni.

Michele Cimino ha poi affrontato un argomento particolarmente atteso: l'annuncio in forma ufficiale delle importanti modifiche operate nella struttura del settore Marketing Italia.

« E' stata questa – egli ha detto introducendo questo tema –, *una scelta di tipo strategico che al di là dei normali aggiustamenti, è destinata a durare per un periodo corrispondente all'attuale* trend *evolutivo del settore.*

La struttura è stata infatti "costruita" in questo modo per essere il più possibile flessibile e pronta a rispondere alle esigenze del mercato, nella prospettiva della crescita della quale abbiamo parlato ».

Il grafico riportato in queste pagine illustra la struttura al suo vertice, e la consueta rubrica « *Nomine e Modifiche Organizzative* » nelle ultime pagine del giornale estende a tutto l'organigramma l'elenco delle nuove responsabilità.

Nelle foto, a sinistra in alto: il tavolo di Presidenza: si riconoscono da sinistra, l'ing. Vaccari, il dr. Baggiani, l'ing. Fezzi, l'ing. Peretti e l'ing. Cimino. Qui sopra: Michele Cimino e Carlo Peretti. Sotto: una veduta della sala durante la riunione.

I Responsabili dei Progetti Speciali Honeywell: a sinistra Aldo Profumo, per la progettazione e, a destra, Sergio Fabris, per la vendita.

Nella sua architettura, la nuova struttura dimostra che il criterio principale adottato per definizione delle responsabilità delle Filiali non è più quello *territoriale* bensì quello *merceologico*.

Due infatti sono i « macrosettori » individuati: il settore « Industria, Distribuzione e Servizi » ed il settore « Finanza (banche, assicurazioni etc.) e Pubblica Amministrazione ». Per ciascuna di queste aree sono state istituite due distinte Direzioni Commerciali: la Direzione Commerciale Industria, Distribuzione e Servizi e la Direzione Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione. Esse si occupano degli specifici settori su tutto il territorio nazionale.

A queste due Direzioni Commerciali restano poi affiancate le Direzioni Vendite preesistenti che hanno obbiettivi specifici (« Servizi Ausiliari » - DVSA e « Nuovi Mercati » - DVNM), l'Assistenza Tecnica (Direzione Assistenza Clienti), e la Direzione Pianificazione Marketing (DPM). Riferisce inoltre funzionalmente all'ing. Cimino la Direzione Amministrativa Italia (DAI). Due altre attività vengono seguite direttamente dalla Direzione, e cioè il lancio della PPS nel mercato nazionale e l'area dei clienti internazionali.

I due nuovi Direttori Commerciali, da sinistra Giuseppe Cardinali e Paolo Lupo.

Una nuova e più efficace forma di collegamento, infine, tra il *marketing* americano e quello italiano viene instaurato con la funzione del sig. Guidotti che rappresenterà la Direzione negli USA.

A conclusione del suo intervento, l'ing. Cimino, parlando del tema delle risorse, ha tenuto a rimarcare come il primo e più importante sforzo debba essere indirizzato ad una corretta collocazione delle persone nella nuova struttura ed all'assegnazione a ciascuno di obbiettivi congruenti.

* * *

Nel pomeriggio, la riunione è proseguita con un intervento di Carlo Peretti, Amministratore Delegato e Direttore Generale della nostra Azienda e *Vice-President* della Honeywell Inc.

L'ing. Peretti ha comunicato le importanti modifiche organizzative operate nel *top management* aziendale delle quali abbiamo parlato nel numero scorso di Panorama HISI, ovvero la nuova articolazione dell'Azienda in tre Direzioni Generali e due Direzioni Centrali.

In aggiunta a questo annuncio, l'Amministratore Delegato ha voluto allargare il discorso, e ricordare come la Honeywell Inc. sia un Gruppo solido e molto considerato negli ambienti finanziari americani e come esso goda di una situazione finanziaria nettamente positiva.

I riflessi che queste considerazioni hanno nella strategia di Gruppo sono ben riassunti dagli obbiettivi di espansione che l'Honeywell Inc. ha pianificato con

La riunione della D.C.C.I., durante il pomeriggio del 30 novembre si è suddivisa in quattro gruppi di lavoro contemporanei.

Le sessioni, coordinate dal dr. Cardinali, dall'ing. Lupo, dall'ing. Milella e dal dr. Speranza, hanno avuto lo scopo di promuovere una discussione allargata a tutti i quadri della Direzione, del tema *« Ruolo della funzione commerciale, sistemistica, di assistenza tecnica e dei servizi centrali nella nuova organizzazione ».*

Venerdì 1° dicembre, durante la mattinata, si sono avute due riunioni contemporanee. Una, presieduta da Giuseppe Milella, Responsabile della Direzione Assistenza Clienti, ha trattato i problemi dell'attività dell'assistenza tecnica dei prodotti Honeywell sulla clientela, mentre l'altra condotta dall'ing. Cimino ha visto la partecipazione dei Direttori di Filiale, dei Direttori Ufficio e dei Servizi Centrali. In questa riunione sono state proiettate e discusse le presentazioni, da parte dei relativi responsabili, delle Direzioni Vendite e di Marketing, del lavoro da esse svolto nel 1978 e delle loro prospettive per l'anno nuovo.

Massimo Giusti e Tullio Caputo, Direttori del Personale per il *marketing* a colloquio con Rodolfo Baggiani (da sinistra a destra).

la duplice strategia di espansione. Una è quella tradizionale del rafforzamento, in termini di *marketing*, delle forze sulle quali il Gruppo può contare; la seconda è la politica delle acquisizioni di aziende del settore, quali la Incoterm, la Spectronics, la Synertek ed altre.

Parlando poi più in particolare della HISI, l'ing. Peretti ha ricordato come la linea strategica scelta dalla « Casa Madre » per l'Italia sia indirizzata ad una sempre maggiore espansione della quota di mercato.

* * *

Nel pomeriggio del giorno conculsivo dei lavori, è stata organizzata una tavola rotonda diretta dall'ing. Peretti, volta ad una discussione sui problemi aziendali nel campo del *marketing*. Ad essa hanno partecipato i Direttori Generali ed il Direttore del Personale e delle Relazioni Industriali.

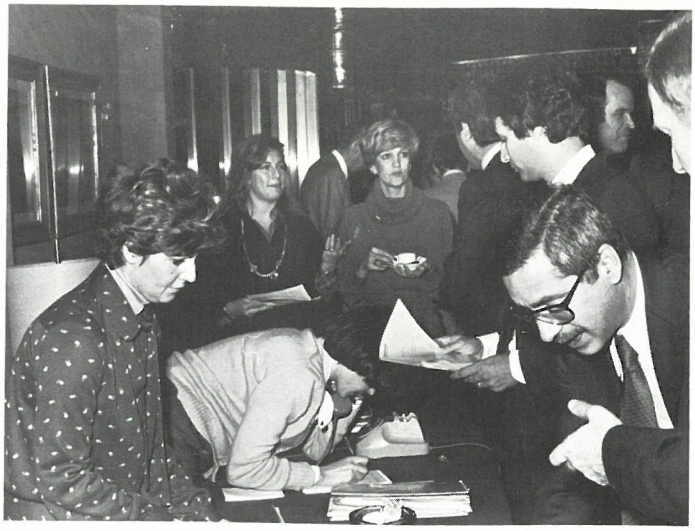
La prima delle relazioni di apertura della tavola rotonda è stata tenuta da Ludovico Fezzi, il quale si è detto convinto che in un'azienda moderna inserita nella società attuale, il maggiore problema, per gli uomini, è rappresentato dall'informazione. Una cultura aziendale ed un'informazione tecnico-scientifica sono infatti indispensabili per avere successo, ma non sono sufficienti se non sono accompagnate da un'adeguata conoscenza di ciò che accade all'esterno: il raffronto con la concorrenza, con le tecnologie sempre in fase di sviluppo, con le novità industriali, sono una politica di avanguardia per l'uomo di *marketing*, consapevole che la crescita della propria azienda è strettamente legata alla crescita di tutto l'ambiente del settore nel quale essa opera. L'ing. Fezzi, in una esauriente panoramica, ha parlato della produzione più recente della concorrenza raffrontandola a quella della Honeywell, ed ha sottolineato il notevole successo riportato dal Livello 62, negli Stati Uniti in particolare, e della linea delle Stampanti Seriali (SPPL), che in termini di volumi (6.500 unità prodotte nel 1977, 15.000 nel '78 e 22.000 preventivate per il '79) è il prodotto più venduto dalla Honeywell.

« *Un prodotto* – ha sottolineato l'ing. Fezzi – *che deve il proprio successo alla flessibilità che dimostra nel sapersi trasformare secondo le esigenze del cliente* ».

Importante, ha aggiunto il Direttore Generale Industriale, è anche stata la rispondenza del mercato OEM delle Stampanti Seriali prodotte in Italia: un mercato questo che verrà anche esteso ai terminali Honeywell VIP ed ai dischi.

Durante la riunione: in prima fila si riconoscono da sinistra Rodolfo Baggiani, Ettore Stanghellini, Aldo Sansoni, Luigi Rossi, Carlo Peretti, Enrico Guidotti, Giorgio Sarti ed Otello Rosati.

Giuseppe Milella, Responsabile della Direzione Assistenza Clienti e Gian Carlo Vaccari.



Il tavolo di *reception*: Maria Grazia, Pina, Carla e Mariuccia.

Ha poi preso la parola Gian Carlo Vaccari, che allora era Direttore degli Stabilimenti di Caluso. In questa veste, egli ha tracciato un « *identikit* » degli stabilimenti piemontesi della Honeywell presso le quali lavorano 1100 persone per la produzione del sistema Livello 62 e delle diverse versioni della SPPL (Serial Printer Product Line).

« *Gli stabilimenti* – ha detto il Nuovo Direttore Generale – *hanno mutato aspetto negli ultimi anni: una evoluzione che ha portato, attraverso investimenti aziendali in tecnologia, organizzazione, formazione, all'acquisizione della capacità di produzione, oltre che dei sistemi, di grandi serie per quanto concerne le SPPL* ».

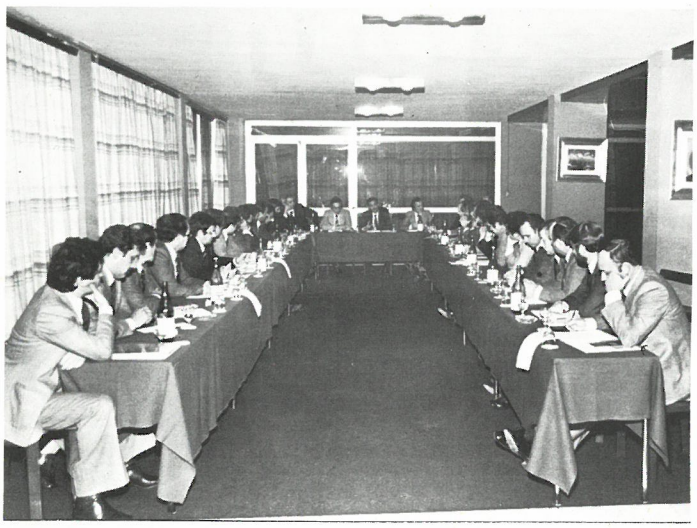
Parlando poi in termini quantitativi, l'ing. Vaccari ha dichiarato che la produzione degli Stabilimenti di Caluso può vantare una esportazione assai rilevante (75-80% per i Sistemi, e oltre all'85% per le Stampanti Seriali).

La riunione è poi proseguita con una relazione di Rodolfo Baggiani, il quale ha presentato la struttura della Direzione del Personale e delle Relazioni Industriali della quale ha la responsabilità, modellata alle mutate caratteristiche dell'organigramma aziendale dopo l'annuncio dell'Amministratore Delegato.

Il dr. Baggiani ha poi voluto sottolineare l'importanza della nuova filosofia dell'Azienda che vuole dare un rilievo sempre maggiore e più incisivo alla delega dei poteri e delle responsabilità.

« *E' questa* – ha detto il dr. Baggiani – *una condizione necessaria per rendere effettivamente operativi ed autonomi i diversi ruoli della struttura aziendale* ». Esempi della nuova filosofia possono essere trovati nella realizzazione dei programmi di assunzioni che saranno responsabilità unica del Direttore della Sezione interessata e del Direttore del Personale competente. A conclusione del suo intervento, il Direttore Centrale ha ricordato lo sforzo compiuto dall'Azienda nel campo della sicurezza industriale, un problema che potrà essere sempre meglio risolto attraverso una serie di investimenti ma che richiede comunque una particolare sensibilità da parte di tutte le persone all'interno dell'Azienda.

Dopo un breve saluto conclusivo dell'ing. Peretti che ha suggerito quali caratteristiche deve dimostrare l'uomo di *marketing* per avere successo, Michele Cimino ha concluso la serie di interventi.



Un'istantanea di un *work-shop*, condotto dall'ing. Lupo, tenuto nel pomeriggio del 30 novembre.

Paolino Merlo, Responsabile della Direzione Vendite Nuovi Clienti, a destra, ed il suo collaboratore Stefano Giampietro.

Salutando gli ospiti e tutti i presenti, il Direttore Generale del Marketing Italia ha ricordato come l'impegno di tutti nel futuro dovrà essere rivolto non solo verso la semplice difesa del mercato consolidato, ma verso un « attacco » sempre più convinto.

« Una strategia – l'ha definita l'ing. Cimino – *tesa alla conquista di nuove fette di mercato e che faccia leva sull'intraprendenza, la cultura tecnica, la creatività, e la fantasia di ciascuno.*

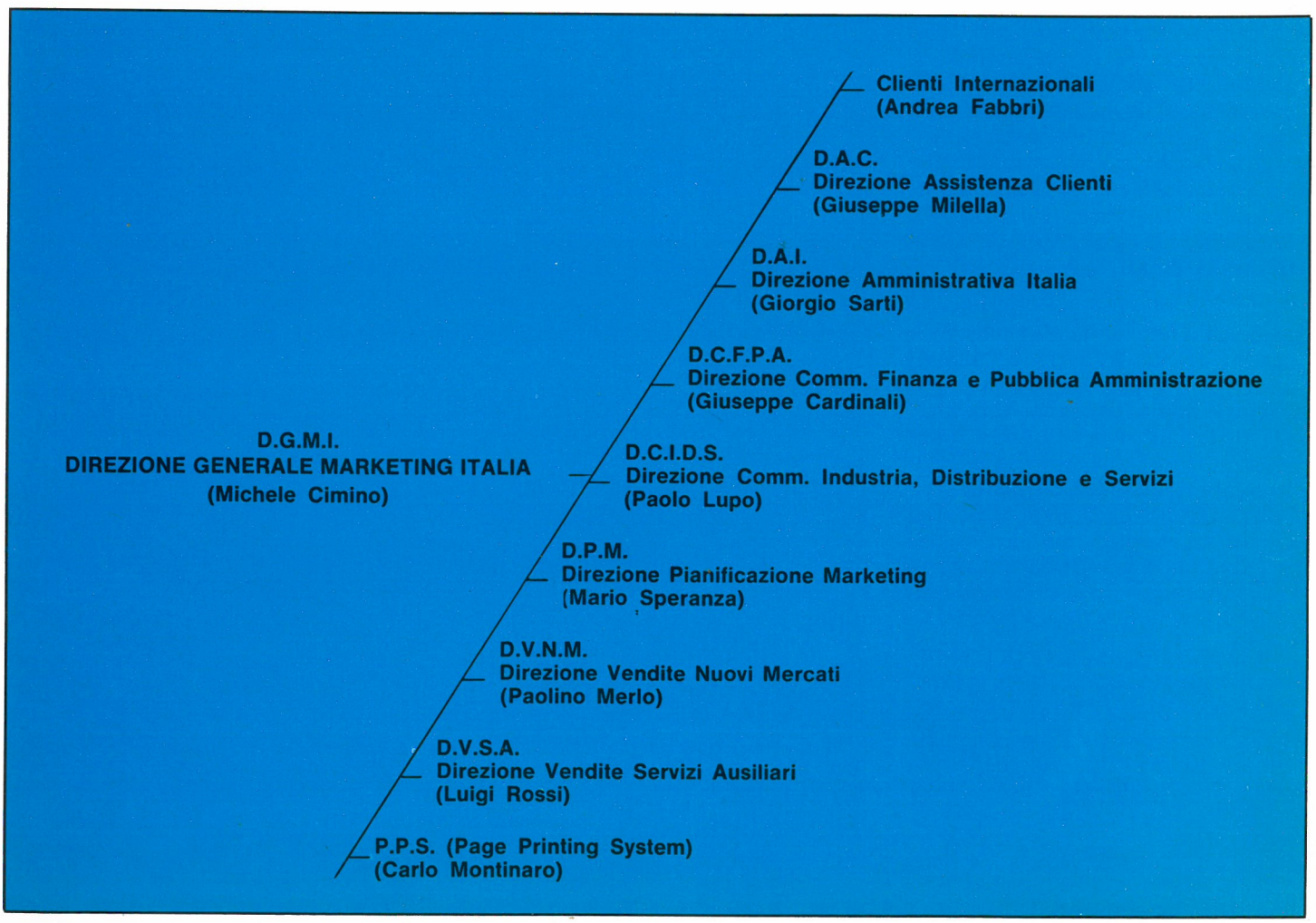
L'Azienda mette infatti a disposizione di tutti le condizioni più favorevoli per avere successo, ed è disposta a dare sempre più, se i risultati si confermeranno, strumenti utili, razionali e motivanti per mantenere ed accrescere la presenza e l'immagine HISI in Italia.

Strutture nuove e modulate, risorse aggiuntive, investimenti sempre più cospicui sono i mezzi che l'Azienda organizza. Ai responsabili di vendita, aggiungere il proprio sforzo di autoformazione (professionale e culturale) e la convinzione di voler crescere. Ai responsabili delle Comunicazioni, la volontà di intervenire sempre più decisamente nel tessuto connettivo aziendale con sempre maggiori e più qualificate informazioni ».

« I risultati – ha concluso Michele Cimino – *sia qualitativi e morali, sia quantitativi e pratici, non mancheranno ».* ☆

Giuseppe Cardinali a colloquio con i collaboratori: alla sua sinistra si riconosce Claudio Villotti.

Giovanni Condotti (Responsabile del Settore di Assistenza Tecnica Nord) e, da sinistra, i sigg. Baldoni, Venditti, Marchetti e Riboni della DAC.



Visita alla HISI di una scuola di design

Anche quest'anno, come è ormai consuetudine, la visita alla sede delle scuole Honeywell di via Vida, è stata inserita nel piano organico di visite aziendali che la **Scuola Politecnica di Design** di Milano programma per accostare, già nel momento della formazione, i ragazzi al mondo dell'industria ed alle sue problematiche.

Gli allievi, accompagnati dal prof. Realini (il quale si occupa in particolare di tecniche di disegno con l'ausilio del *computer*) e dal prof. Di Salvatore, direttore dell'Istituto, hanno mostrato un livello di interesse tale da consigliare un'ulteriore specializzazione dei futuri incontri. Si pensa, infatti, di dedicare le prossime visite alla esplorazione di aree quali « Le tecniche di produzione degli audiovisivi » o « Utilizzazione della grafica in un'azienda », temi questi che hanno riscosso una notevole partecipazione da parte dei giovani visitatori.

La visita, che è stata guidata dal personale HISI della Sezione Formazione e da Zaverio Carminati per il laboratorio Audiovisivi si è conclusa con un incontro con Emilio Uggeri (che in Azienda cura l'aspetto grafico di tutta la produzione promozionale) il quale, mostrando le realizzazioni HISI nel campo, ha parlato del lavoro del grafico, sottolineandone gli aspetti più interessanti e contingenti con l'attività scolastica dei ragazzi.

La Scuola Politecnica di Design, fondata nel 1954 dal prof. Di Salvatore, organizza e conduce due tipi di corsi: « Idustrial Design » e « Visual Design », entrambi di durata biennale, frequentati mediamente da allievi di 20 differenti nazionalità.

(notizia segnalata da Livio Tenneriello)
Sez. Formazione

Nomine e modifiche organizzative

Con decorrenza 1 gennaio 1979, la struttura della Società si articola in tre Settori Operativi e due Direzioni Centrali.

— Direttori Generali dei tre Settori Operativi sono:

- Michele Cimino - Settore Marketing Italia
- Ludovico Fezzi - Settore Industriale
- Gian Carlo Vaccari - Settore Attività Diversificate.

L'ing. Cimino è responsabile dell'attività di vendita in Italia di tutte le serie di elaboratori Honeywell e relativi servizi.

All'ing. Fezzi fanno capo le attività industriali della Società e cioè, il Centro di Ricerca e Progettazione di Pregnana Milanese, lo Stabilimento di Produzione di Caluso, le attività Worldwide di Planning e di Marketing ad esse collegate e le vendite OEM.

Il nuovo Settore delle Attività Diversificate, diretto dall'ing. Vaccari, comprenderà le attività relative ai Progetti Speciali, l'attività di Vendita diretta nei Mercati Esteri, le attività di Formazione e di Comunicazione Esterna ed Interna, nonché le attività Legali e Brevettuali.

I tre nuovi Direttori Generali e i due Direttori Centrali (dr. Rodolfo Baggiani per le Relazioni col Personale e sig. Graham Moore per l'Amministrazione e Finanza, le cui responsabilità rimangono immutate), risponderanno direttamente all'ing. Peretti.

DIREZIONE CENTRALE AMMINISTRATIVA

Servizio Pianificazione Finanziaria

Elio Ongaro, Resp. Ufficio Analisi Economiche e Modelli.

DIREZIONE GENERALE INDUSTRIALE

Sezione Progettazione Software

Guido Torriani, Resp. Sezione, Pregnana Milanese:
- Antonio Cicu, Resp. Funzione Metodologie di Progetto e Produzione Software e di Standard Software;
- Angelo Vignoni, Resp. Funzione Pianificazione e Servizi Software;
- Silvio Rossini, Resp. Funzione Performance Evaluation and Competition Analysis;
- Gianni Guelfi, Resp. Servizio Operating System;
- Marcello Ardizzone, Resp. Servizio High Languages and Interactive Packages;
- Mario Rivolta, Resp. Servizio Software Production;
- Lucio Pinto, Resp. Servizio System Engineering.

Sezione Progettazione Hardware

Domenico Cesa Bianchi, Resp. Sezione, Pregnana Milanese:
- Roberto Pasquini, Resp. Funzione Coordinamento ed Integrazione delle Attività di Qualità di Progettazione;
- Mario Vinsani, Resp. Servizio Tecnologie Elettroniche;
- Angelo Carnevale, Resp. Servizio Sviluppo Unità Centrali e Controllers;
- Gianfranco Soverini, Resp. Servizio Qualità e Servizi per la Progettazione e Pianificazione Hardware;
- Antonio Brioschi, Resp. Servizio Emulazioni e Conversioni.

(Foto HISI)

Emilio Uggeri, in piedi, durante l'incontro. Alla sua destra, seduto, Livio Tenneriello.

Sezione Progettazione Hardware *(continua)*

Santo Caenazzo, Resp. Servizio Sviluppo Unità Periferiche:
Carmine Pipia, Resp. Funzione Ingegneria di Sistema per la SPPL;
Giannico Stafani, Resp. Funzione Sviluppo Prodotti non Standard derivati dalla SPPL;
Primo Lodi, Resp. Ufficio Sviluppo Teste di Stampa e Servomeccanismi;
Fabrizio Castoldi, Resp. Ufficio Sviluppo Hardware Elettromeccanico per la SPPL;
Ugo Bertolazzi, Resp. Ufficio Sviluppo Meccaniche per la SPPL;
Vittorio Pasotti, Resp. Ufficio Sviluppo Firmware per la SPPL;
Domenico De Palo, Resp. Ufficio Sviluppo Firmware per la Teleprinter Serie 30 SPPL.

Sezione Produzione

Mario Vischi, Resp. Direzione di Produzione e dello Stabilimento di Caluso.
(In questa veste, l'ing. Vischi entra a far parte del Comitato Direttivo dell'Azienda insieme con i Direttori Generali ed i Direttori Centrali).

Servizio Quality Assurance della Produzione

Giuseppe Cannelli, Resp. Funzione Supporto Tecnico Esterno Periferiche HISI.

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA

Direzione Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione

Giuseppe Cardinali, Resp. Direzione, Milano:
Cristiano Zamponi, Resp. Filiale Interregionale Finanza Nord, Milano;
Egidio Marigonda, Resp. Filiale Interregionale Finanza Nord-Est, Padova;
Claudio Villotti, Resp. Filiale Interregionale Finanza Centro, Roma;
Siro Setaccioli, Resp. Filiale Interregionale Finanza Sud, Napoli;
Aldo Sansoni, Resp. Servizio Marketing Support F. e P.A., Roma.

Direzione Commerciale Industria, Distribuzione e Servizi

Paolo Lupo, Resp. Direzione, Milano:
Renato Mariani, Resp. Filiale Interregionale I. D. e S. Nord-Ovest, Torino;
Francesco Lamperti, Resp. Filiale Interregionale I. D. e S. Nord, Milano;
Tommaso Moro, Resp. Filiale Interregionale I. D. e S. Nord-Est, Bologna;
Fabrizio Ceccarini, Resp. Filiale Interregionale I. D. e S. Centro-Sud, Roma;
Giuliano Valenti, Resp. Filiale Enti Locali Nord-Ovest, Milano;
Mario Boccafoglia, Resp. Direzione Vendite Sistemi di Base Nord, Milano:
Gianni Bina, Resp. Filiale S. d. B. Piemonte, Torino;
Vittorio Baldini, Resp. Filiale S. d. B. Milano, Milano;
Gian Carlo Castagna, Resp. Filiale S. d. B. Lombardia, Milano;
Francesco Rossillo, Resp. Filiale S. d. B. Tre Venezie, Padova;
Guido Ferrari, Resp. Filiale S. d. B. Liguria, Genova;
Bruno Della Bella, Resp. Filiale Sistemi e Progetti Nord, Milano;
Enrico Rivera, Resp. Direzione Vendite Sistemi di Base Centro-Sud, Roma:
Giuseppe Franceschetti, Resp. Filiale S. d. B. Emilia Romagna, Bologna;
Giampaolo Baldi, Resp. Filiale S. d. B. Toscana, Firenze;
Lapo Gianni, Resp. Filiale S. d. B. Lazio, Roma;
Luigi Vecchio, Resp. Filiale S. d. B. Adriatica, Pescara;
Francesco Andolfi, Resp. Filiale S. d. B. Sud, Napoli;
Francesco Viscuso, Resp. Filiale S. d. B. Sicilia, Palermo;
Mario Mulè, Resp. Filiale Sistemi e Progetti Centro-Sud, Roma.

Direzione Pianificazione Marketing

Mario Speranza, Resp. Direzione, Milano:
Fulvia Sala, Resp. Servizio Ricerche e Sviluppo Marketing;
Vincenzo Pinto, Resp. Servizio Marketing Prodotti;
Emanuele Russo, Resp. Servizio Progetti Applicativi.

Direzione Vendite Nuovi Mercati

Paolino Merlo, Resp. Direzione, Milano:
Adriano Lincio, Resp. Filiale 1;
Alberto Debenedetti, Resp. Filiale 2;
Stefano Giampietro, Resp. Servizio Supporto Prodotti;
Maria Luisa Comparetti, Resp. Relazioni con i Consulenti.

Direzione Vendite Servizi Ausiliari

Luigi Rossi, Resp. Direzione, Milano:
Eugenio Pastres, Resp. Filiale Nord, Milano;
Romano Casellato, Resp. Filiale Centro-Sud, Roma;
Renato Ferrari, Resp. Funzione Supporto Marketing;
Paolo Profumo, Resp. Servizio Supporto Tecnico;
Lino Fava, Resp. Prodotti Ausiliari e Magazzini;
Fernando Zamboni, Resp. Infrastrutture;
Giulio Padulazzi, Resp. Documentazione.

Direzione Assistenza Clienti *(già Direzione Assistenza Tecnica)*

Giuseppe Milella, Resp. Direzione, Milano:
Giovanni Candotti, Resp. Settore A. T. Nord, Milano;
Alberto De Benedetti, Resp. Settore A. T. Lombardia, Milano;
Quinto Dandaro, Resp. Settore A. T. Centro-Sud, Roma;
Guido Ballabio, Resp. Servizio di Supporto e Metodi di Assistenza, Milano;
Gianluigi Cinotti, Resp. Servizio Logistica, Milano;
Renzo Scabini, Resp. Servizio Marketing di Assistenza, Milano;
Walter Rocchi, Resp. Servizio Distribuzione Prodotti, Milano.

La **Direzione Vendite Sede di Rappresentanza**, Roma, nell'ambito della Direzione Commerciale Finanza e Pubblica Amministrazione, mantiene inalterata la propria struttura organizzativa (*vedi PanoramaHISI n. 7/8 luglio/agosto*) ed acquisisce nelle proprie competenze commerciali gli Istituti Universitari per tutto il territorio nazionale.

La **Funzione Clienti Internazionali** viene affidata ad Andrea Fabbri.

Domanda/Offerta

Cerco appartamento in affitto in Milano (possibilmente entro la Circonvallazione) di dimensioni medie.
Telefonare: Claudio Camardi, via Nuvolone: 324.146 int. 28.

Vendesi in Cornaredo (nelle vicinanze di Pregnana) appartamento di 5 vani, doppi servizi, con cantina, *box* e giardino condominiale. Rivolgersi a Marcantonio Adami, Filiale di Firenze Tel. 055-578.791.

Cercansi numeri arretrati della « Rivista Olivetti » per completamento collezione.
Telefonare: Franco Soresini, Pregnana, int. 369.

☆

S.come sconto

DISCHI

« La stanza della musica ». Milano. 4, via G. Fara (669.726)
Esclusivamente dedicato alla musica classica, il materiale in vendita (dischi, libri, libretti d'opera, stampe) è scontato del 10%.

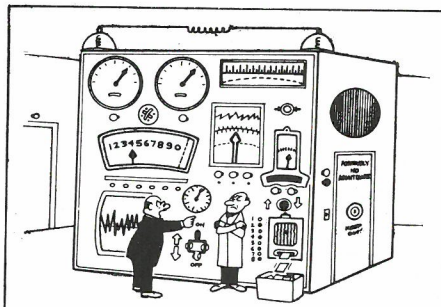
VIAGGI E TURISMO

Aerhotel Executive. Milano. 45, v.le Sturzo (62.49)
Ai dipendenti HISI saranno accordate condizioni speciali anche per il 1979:
Camera sing. con bagno L. 39.500
Camera doppia c/ bagno L. 55.000
prezzi comprensivi di prima colazione, IVA e servizio.

GIOCATTOLI

F. Torlaschi. Milano. 5/1, via Tolmezzo: il numero telefonico esatto è 28.92.755 e non 28.91.755 come erroneamente apparso sull'allegato a PanoramaHISI 11/78.

☆



E badi bene che lei e la sua macchina possono essere rimpiazzati da esseri umani.

Honeywell President's Club

Il President's Club è stato costituito per sottolineare l'importanza che la Honeywell attribuisce alla « vendita professionale ».

Sono membri del President's Club i Funzionari Commerciali di tutte le Divisioni che si sono particolarmente distinti nelle attività di vendita sia per i risultati raggiunti, sia per il contributo apportato nel raggiungimento degli obiettivi aziendali.

La nomina dei nuovi membri è annuale: la scelta dei candidati viene fatta dalla singola Divisione – secondo criteri ben definiti – e comunicata al Comitato del President's Club.

Per festeggiare la nomina dei nuovi membri, il President's Club organizza un incontro di tutti i nuovi eletti (e le signore) in una località di rinomanza internazionale dove, oltre a godersi una piacevole e meritata vacanza, hanno la possibilità di incontrarsi con il *Management* e tracciare una panoramica mondiale sulle tecniche di vendita, sui prodotti e sugli sviluppi del mercato.

L'incontro di quest'anno è stato programmato dal 21 al 27 gennaio '79 a Dorado Beach, a 20 miglia da San Juan, Portorico, una incantevole località balneare nel mare dei Caraibi.

Per il 1978 sono stati eletti, per la HISI:

– il Dr. Enrico Bonomici della Filiale di Torino 1

– il Dr. Virgilio Marandella della Filiale Industria, Milano

– il Dr. Renato Pastore della Filiale Napoli

ai quali vanno i rallegramenti di tutta la Società.

(notizia segnalata da Michele Spiezia)
Servizio Pianificazione Operativa DAI

Enrico Bonamici

Sposato, senza figli, appassionato pescatore e fotografo, il dr. Bonamici è entrato in Honeywell nel 1976 come « *salesman* » presso la Filiale di Torino 1, dove si è via via specializzato nel ramo dei nuovi clienti e nel « *competition business* ».

Nel 1978 si è tanto distinto nella sua attività, sottoscrivendo dodici nuovi contratti (tre L. 62, un L. 66 ed otto L. 6) da meritare la nomina al President's Club 78.

Virgilio Marandella

Il dr. Marandella (o Gil, come lo chiamano gli amici), è entrato in Azienda nel '72 come specialista nell'area della contabilità dei costi, per passare poi alle ricerche di mercato ed all'analisi.

Dal 1976 opera come « *salesman* » presso la Filiale di Milano dove si è orientato nello sviluppo di grandi sistemi Edp integrati.

Suoi successi del 1978 sono stati i contratti firmati dalla Federlombarda per un L. 66 (*del quale PanoramaHISI ha parlato nel n. 4/78*), dalla Winefood per un secondo L. 64 e dalla Fontana per due L. 62.

Renato Pastore

Entrato in HISI nel 1973 come analista presso la Filiale di Roma, è « *salesman* » presso la Filiale di Napoli.

Attualmente il dr. Pastore è un « *senior sales specialist* » nell'area bancaria, ed ha raggiunto la nomina al P.'S.C. '78 in virtù di un contratto sottoscritto dalla Cassa di Risparmio di Calabria e di Lucania (*del quale PanoramaHISI ha parlato nel n. 10/78*) per la fornitura di due L. 66 e di dodici 6/43.

I VINCITORI ITALIANI DEL PASSATO

1971	Francesco Lamperti Giuseppe Pieraccini Renato Rettore
1972	Alberto Manuelli Mario Tanzi
1973	Enrico Borghi Enrico Corsini Emidio Menzietti
1974	Piero Falchero Egidio Marigonda Renato Pastorini
1975	Antonio Franchetti Roberto Pollio Franco Vitali
1976	Massimo Celli Giuseppe Neri Francesco Rossillo
1977	Mario Bonzano Carmelo Caliri Virgilio Morieri

E' stata prevista, assieme alla nomina dei tre vincitori, l'assegnazione di un premio per i funzionari commerciali inseriti nella lista dei candidati al President's Club 78.

Essi sono:

Giovanni Bertone - Torino
Michele Biancardino - Bari
Sergio Boccardo - Torino
Renato Centurioni - Roma
Leonardo Giardina - Roma
Vittorio Luciano - Milano
Giovanni Mortari - Bologna
Roberto Nuara - Milano
Camillo Rossetti - Milano
Nicola Sbrizzi - Roma ☆

PRESIDENT'S CLUB PRESIDENT'S
Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.46.335/28.26.351